

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Explain the functions of marketing.

சந்தையியல் செயல்பாட்டை விளக்குக.

17. Discuss the various stages of PLC.

PLC-யின் பல்வேறு நிலைகளைப் பற்றி விவாதி.

18. Write a note on:

(a) Cost oriented pricing.

(b) Demand oriented pricing.

(c) Value based pricing.

சிறு குறிப்பு வரைக :

(அ) செலவு சார்ந்த விலை நிர்ணயம்

(ஆ) தேவை சார்ந்த விலை

(இ) மதிப்பு அடிப்படையிலான விலை நிர்ணயம்

19. Give an account of the different types of wholesalers.

பல்வேறு வகையான மொத்த விற்பனையாளரை பற்றி கூறுக.

20. Discuss the merits and demerits of Social Media advertising.

சமூக ஊடக விளம்பரத்தின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் பற்றி விவாதி.

APRIL/MAY 2023

CSCM56 — PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three hours

Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. What is perfect market?

சரியான சந்தை என்றால் என்ன?

2. Give the meaning of social marketing.

சமூக சந்தைப்படுத்தலின் பொருளைத் தருக.

3. Write about PLC.

PLC பற்றி எழுதுக.

4. What do you mean by packaging?

பேக்கேஜிங் என்றால் என்ன?

5. What are the basic points to be considered in pricing?

விலையில் கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய அடிப்படை புள்ளிகள் என்ன?

6. List down the points of geographic pricing.

புவியியல் விலை புள்ளிகளை பட்டியலிடுக.

7. Define a channel of distribution.
விநியோக சேனலை வரையறு.
8. Who are middlemen?
யார் இடைத்தரகர்கள்?
9. What do you understand by "keying the advertising"?
விளம்பரத்தை அழுத்துவதன் மூலம் நீவிர் அறிந்தது என்ன?
10. Write about advertisement copy.
விளம்பர நகல் பற்றி எழுதுக.

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) Discuss the importance of marketing.
சந்தைப்படுத்தலின் முக்கியத்துவத்தைப் பற்றி விவாதி.
- Or
- (b) Distinguish between selling and marketing.
விற்பனை மற்றும் சந்தைப்படுத்துதலை வேறுபடுத்துக.
12. (a) Describe the objectives of packaging.
பேக்கேஜிங்கின் நோக்கங்களை விவரி.
- Or
- (b) How is marketing mix important in marketing decision?
சந்தைப்படுத்துதல் முடிவுகளில் மார்க்கெட்டிங் கலவை எவ்வாறு முக்கியமாகிறது?

13. (a) List down the major factors that should be taken into account in developing a price policy.
விலைக் கொள்கையை உருவாக்கும்போது கணக்கில் எடுத்துக்கொள்ளப்பட வேண்டிய முக்கிய காரணிகளை பட்டியலிடுக.

Or

- (b) Explain the various kinds of pricing decision.
பல்வேறு வகையான விலை முடிவை விளக்குக.

14. (a) Describe the services rendered by retailers.
சில்லறை விற்பனையாளர்களால் செய்யப்படும் சேவைகளை விவரி.

Or

- (b) Explain the wheel of retailing hypothesis.
சில்லறை கருதுகோளின் சக்கரத்தை விளக்குக.

15. (a) Point out the objectives of sales promotion.
விற்பனை ஊக்குவிப்பின் நோக்கங்களை சுட்டிக்காட்டுக.

Or

- (b) Determine the important features of an advertisement copy.
ஒரு விளம்பர நகலின் முக்கிய அம்சங்களைத் தீர்மானிக்கவும்.

